



TP. Long Xuyên, ngày 20 tháng 03 năm 2019
Số: 165/BC-TGD

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

PHẦN I. BÁO CÁO NĂM 2018

I. Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2018

1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

DVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2018	TH 2017	So cùng kỳ	So KH 2018
Doanh thu	2.073,31	2.253,98	92%	116%
Lợi nhuận trước thuế	33,17	12,23	271%	175%
Lợi nhuận sau thuế	27,40	11,26	243%	171%

2. Các khoản đầu tư trong năm:

- Ngành Thương mại – Dịch vụ: mở mới 02 Cửa hàng Thương mại – Dịch vụ Angimex Châu Thành và Angimex Châu Phú – tỉnh An Giang.
- Ngành Gạo: đầu tư thêm máy tách màu, cải tạo dây chuyền xay xát lúa
- Ngành Kinh doanh mới : mở mới 02 Cửa hàng A-Store tại Long Xuyên và Châu Đốc – tỉnh An Giang.

DVT: Tỷ đồng

Hạng mục	KH 2018	TH 2018	So KH
TỔNG CỘNG	6,20	6,64	107%
Ngành Gạo	1,00	4,14	414%
Ngành TM-DV	3,50	1,90	54%
Ngành KD mới – hệ thống A-Store	1,70	0,60	35%

3. Tình hình tài chính

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	551,85	719,05	-23%
Nguồn vốn chủ sở hữu	377,26	360,08	5%
Doanh thu thuần	2.073,31	2.253,98	-8%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	29,84	8,77	240%

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017	% tăng giảm
Lợi nhuận khác	3,33	3,46	-4%
Lợi nhuận trước thuế	33,17	12,23	171%
Lợi nhuận sau thuế	27,40	11,26	143%

4. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2017
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,39	1,56
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,78	0,64
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	31,64	49,92
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	46,28	99,69
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho	Lần	6,54	6,38
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	3,76	3,13
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	1,32	0,50
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	7,26	3,13
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	4,96	1,57
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	1,44	0,39

5. Tổ chức và nhân sự:

- Ban điều hành Công ty gồm 07 người:

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Vũ Thu Mười	Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc
2	Võ Thanh Bào	Phó Tổng Giám đốc thường trực
3	Bùi Việt Dũng	Giám đốc ngành Thương mại – Dịch vụ
4	Trần Vũ Đình Thi	Giám đốc Phát triển kinh doanh
5	Ngô Văn Trị	Giám đốc Nhân sự
6	Huỳnh Thanh Tùng	Giám đốc Tài chính
7	Trần Thị Cẩm Châm	Kế toán trưởng

- Số lượng cán bộ, nhân viên đến thời điểm 31/12/2018: 311 người. Trong đó:
 - Tăng trong năm: 41 người
 - Giảm trong năm: 63 người

II. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1. Ngành Gạo:

- Sau quá trình qui hoạch và tái cơ cấu nhân sự Ngành Gạo, kết quả kinh doanh 2018 đã mang lại hiệu quả tích cực so với cùng kỳ 2017.
- Hoạt động sản xuất và luân chuyển hàng hóa hợp lý đã làm cho kết quả kinh doanh ngành vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra.

2. Ngành Thương mại – Dịch vụ:

- Kinh doanh xe gặp phải sự cạnh tranh nên số lượng xe tiêu thụ chỉ tăng nhẹ so với cùng kỳ.
- Dịch vụ sửa chữa và phụ tùng tiếp tục phát triển ổn định.
- Ngành đã mở thêm 02 Cửa hàng Thương Mại, góp phần tăng trưởng thị phần xe gắn máy của Công ty tại An Giang.

3. Ngành Kinh doanh mới:

- Kinh doanh phân bón và giống:
 - Số lượng giống tiêu thụ ổn định nhờ tập quán sử dụng giống xác nhận ngày càng cải thiện trong nông dân.
 - Không có giống bản quyền riêng nên khó chủ động được nguyên liệu sản xuất đầu vào.
 - Kết quả kinh doanh giống đã có lợi nhuận nhưng vẫn chưa cao.
- Hệ thống cửa hàng bán lẻ A-Store đi vào hoạt động từ tháng 11 năm 2018, tiến độ thực hiện chậm hơn kế hoạch do thận trọng trong việc chọn lựa mặt bằng kinh doanh

4. Tình hình tài chính

4.1. Tình hình tài sản

Tổng tài sản của Công ty đến cuối năm 2018 là 551,85 tỷ đồng, giảm 167,20 tỷ đồng, tương ứng giảm 23% so với đầu năm. Trong đó:

- Các khoản tài sản ngắn hạn giảm 146,31 tỷ đồng do giảm hàng tồn kho và các khoản tiền – tương đương tiền.
- Tài sản dài hạn giảm 20,89 tỷ đồng do trong năm không có khoản đầu tư đáng kể.

4.2. Tình hình nợ phải trả

- Tổng nợ phải trả của Công ty đến cuối năm 2018 là 174,60 tỷ đồng, giảm 184,37 tỷ đồng tương ứng giảm 51% so với đầu năm. Trong năm, Công ty đã trả trước và đúng hạn các khoản nợ phải trả.
- Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn trong năm 2018 là: 2,39 lần.

4.3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

- Trong năm Công ty đã tiến hành điều chỉnh lại cơ cấu tổ chức. Đặc biệt Ngành gạo có những thay đổi trong việc tái cơ cấu, tăng năng suất sản xuất từ lúa.
- Cải tiến hệ thống các quy định trong Công ty để đạt hiệu quả tốt hơn trong công tác quản lý.
- Công ty tiếp tục duy trì chính sách trả lương theo công việc và thực hiện chính sách lương sản phẩm. Bên cạnh đó, hoạt động đào tạo cũng luôn được chú trọng

nhằm nâng cao kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ và tay nghề cho người lao động.

PHẦN II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019

1. Nhận định:

- Kinh tế Việt Nam tiếp tục tăng trưởng ổn định.
- Lĩnh vực xuất khẩu gạo: dự báo các nước nhập khẩu thay đổi chính sách, chính phủ thay đổi chiến lược xuất khẩu gạo; Việt Nam có nhiều cơ hội nhưng thị trường vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro.
- Thị trường bán lẻ được đánh giá sẽ tăng trưởng nhanh.

2. Định hướng năm 2019

2.1. Ngành Gạo

- Tối ưu công suất sản xuất các nhà máy/phân xưởng trên cơ sở kế hoạch bán hàng.
- Tập trung chăm sóc nhóm khách hàng xuất khẩu chất lượng cao ổn định và khách hàng doanh nghiệp nội địa hiện có.
- Thực hiện vùng nguyên liệu kiểm soát dư lượng, đáp ứng yêu cầu của thị trường Trung Đông và Châu Âu.
- Thực hiện chào giá cạnh tranh giữa các nhà cung cấp bao bì, vận chuyển.
- Xây dựng hệ thống quản trị thông tin, dữ liệu để hỗ trợ kịp thời cho quyết định mua bán hiệu quả.

2.2. Ngành Thương mại – Dịch vụ

- Mở Head mới hoặc mua lại Head khác khi có điều kiện thích hợp, mở thêm 01 cửa hàng TMDV Angimex.
- Tăng cường mua hàng bên ngoài để cung cấp kịp thời nhu cầu thị trường.
- Không ngừng nâng cao tay nghề thợ sửa chữa thông qua các lớp, chương trình đào tạo của Honda VN và các trường nghề. Xem yếu tố tay nghề là ưu tiên hàng đầu cho việc phát triển dịch vụ.
- Đầu tư thêm các thiết bị công nghệ mới, tiên tiến cho dịch vụ sửa chữa, khai thác các dịch vụ mới có liên quan đến lĩnh vực xe máy tại các Cửa hàng/Head.
- Tập trung công tác marketing, khảo sát thị trường để tăng cường tiếp cận khách hàng mới, thị trường mới có tiềm năng. Thực hiện thường xuyên các chương trình khuyến mãi, chăm sóc khách hàng, lái xe an toàn, 4S trong toàn hệ thống.

2.3. Ngành Kinh doanh mới

2.3.1. Mảng Phân bón và Giống

- Nghiên cứu thành lập Trung tâm kinh doanh giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật và dụng cụ hỗ trợ nông nghiệp.
- Tăng cường quảng bá sản phẩm, mở rộng thị trường tạo tiền đề cho việc phát triển kinh doanh hiệu quả trong những năm tiếp theo.

2.3.2. Hệ thống cửa hàng bán lẻ

- Thành lập mới 2 cửa hàng tại Cần Thơ và Kiên Giang.
- Phát triển hệ thống bán hàng trực tuyến.
- Điều chỉnh mô hình tiến tới nhập khẩu sản phẩm và tăng trưởng quy mô.

2.4. Kế hoạch kinh doanh 2019

DVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	KH 2019	TH 2018	So sánh
1. Doanh thu hợp nhất	2.258,00	2.073,31	109%
2. Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	42,00	33,17	127%
3. Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	36,00	27,40	131%
4. Lợi nhuận sau thuế Cty mẹ	30,00	27,40	110%

Ghi chú: Năm 2019 hợp nhất công ty Dasco.

2.5. Kế hoạch đầu tư:

DVT: tỷ đồng

Ngành hàng	KH 2019	Diễn giải
Ngành Thương mại - Dịch vụ	8,30	Mở 01 Cửa hàng mới, nâng cấp 03 Head
Ngành Gạo	8,70	Mua mới 03 máy tách màu và thiết bị khác
Ngành Kinh doanh mới	2,64	Mở 03 Cửa hàng A-Store
Văn phòng Công ty	1,00	Phần mềm Quản trị doanh nghiệp (ERP)
Tổng chi phí đầu tư	20,64	

2.6. Kế hoạch đào tạo

DVT: tỷ đồng

Nội dung	Số khóa	Kinh phí
Đào tạo, hội thảo nội bộ	8	0,12
Đào tạo bên ngoài	12	0,28
Tổng cộng	20	0,40

Trân trọng kính báo cáo Đại hội đồng cổ đông,

TỔNG GIÁM ĐỐC

Vũ Thu Mười